International Development Information Centre

DEVELOPMENT EXPRESS

No. 6 1998/99

Small and Medium Enterprises and Development

by Dr. Namet Ilahi *

Firms of all sizes — from the very small to the very large — make up the industrial sector of market-based economies, with small and medium enterprises (SMEs) not only existing but flourishing in developing and developed countries alike.

This raises many questions for policy-makers pursuing economic and social development:

- What role do SMEs play in an economy?
- What determines the size distribution of a country's industries, and how does it change as the economy develops?
- What are the strengths and weaknesses of small and medium industries?
- Should government policies encourage SMEs, or influence their role?

To help answer such questions, this paper looks at the evolution of attitudes and research about SMEs, examines structured facts about them, then describes policy options and their rationale — while offering two case-studies to show how a variety of principles and factors enter into real-life decisions.

Attitudes and research

With independence, leaders of new nations faced two divergent options for economic development: to emphasize modern technology and big industry, seeking rapid modernization and economies of scale, or to stress small-scale, labour-intensive technology, in order to create jobs and enable workers and entrepreneurs to learn from experience how to manage large organzations and sophisticated technology.

Many countries took the first path, with one-sided results: high growth rates were achieved while income distribution and equity were ignored. Studies in the 1970s strongly criticized this strategy — Schumacher's *Small is Beautiful* argued for alternate, small-scale technologies as engines of growth; Lipton's *Why Poor People Stay Poor* exposed urban bias in public policy.

Further research (see *World Development Report*, notably 1990 on poverty) confirmed disturbing trends. In many countries, poverty had increased, both in absolute numbers and in percentage of the people; unemployment had grown; inefficient industries had been sheltered by import-substitution policies; and urban populations had raced ahead of municipal services. Such problems tilted thinking away from large-scale projects toward SMEs.

In 1965 Staley and Morse had published one of the first studies specifically on SMEs (*Modern Small-Scale Industry for Developing Countries*, McGraw Hill). In the '70s, amid debate about the best way to assist SMEs (direct loans vs. changes in law and policy) the World Bank started lending to promote both small and private enterprises. It also launched a project under Ian Little to analyze SME impact on development, which generated studies on India, Colombia, the Philippines and other countries. Issues

Français au verso

* This EXPRESS was written by Dr. Namet Ilahi. Opinions expressed in this article are those of the author and do not necessarily reflect CIDA policy. The contents of these circulars should in no way be viewed as modifying or updating any of the Agency's existing policies.

Canadian International Development Agency | Agence canadienne de développement international

were explored, as well, in the works of Little (*Small Manufacturing Enterprises: A Comparative Study of India and Other Economies*. World Bank , 1987), Mazumdar (*The Urban Informal Sector*. World Development, 1976), Cortes et al. (*Success in Small and Medium-Scale Enterprises: The Evidence from Colombia*. World Bank, 1987), Anderson (*Small Scale Industry in Developing Countries— Some Issues*. World Bank Staff Working Paper Number 518, 1982), all published by the World Bank as books or Staff Working Papers. Ultimately the Bank opted for only indirect assistance for small enterprises (while continuing to provide loans for micro-enterprises) and ended its research project, eliminating a major source of data and studies.

Since then, changes in the world's economy — Soviet collapse, public sector shrinkage, multinational growth, free-market orthodoxy — have altered economists' research priorities, while prompting many countries to take steps to encourage SMEs (such as policies affecting risk and profitability, and ensuring fair competition). The rationale for such measures involves both the economic argument and institutional reasons for their adoption.

Economics, originally taught as political science (see Schumacher), eventually became more isolated, and bifurcated into development economics and mainstream (developed market) economics. With the more recent growth of the new institutional economics (Douglas North, 1990, *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge U.P.) and Sen's exploration of welfare considerations, market systems are no longer considered as given, and a more holistic approach is linking economic and governance issues — a renewed political economic perspective, which this paper adopts.

Definitions of SME by countries and scholars vary, using different measures or attributes of smallness. Some rely on number of employees: most class industries with less than 5 workers as household, less than 50 as small, and 51-100 as medium. Some use another factor of production, capital.... or type of technology (craftsmanship or modern methods)... or source of power (in India, electric power distinguishes small from household firms). Contractual employment may also differentiate a micro-enterprise from a family enterprise.

Staley and Morse use a five-type classification of industries to identify small enterprises, which includes: subsistence manufacturers, artisans working at home, artisans with workshops, and industrial home workers paid wages, or paid by piece (putting-out system). UNIDO categorizes manufacturers into: modern (largest enterprises, modern technology, mainly urban); modernizing (mainly small-medium, intermediate technology, mainly urban but also rural); and non-modern (small firms and artisan workshops, traditional and upgraded traditional technology, mainly rural but also urban). Thus UNIDO's definition uses size, technology and location, while Staley and Morse consider where work is done, how workers are paid, and whether they are artisans or industrial labor.

Taking a broad view, this paper considers issues relating to all non-large enterprises, including the non-manufacturing, because there is some commonality of problems across sectors for enterprises that are not large. Lack of data and research on non-manufacturing industries may restrict discussion sometimes to manufacturing industries, but an attempt is made to provide information on small enterprises for all sectors.

Facts about SMEs

Some of the findings of SME studies — for instance, about factor intensity, factor prices, substitutability, productivity, efficiency and profitability — are summarized below.

Coexistence of small and large firms

Several products produced by both small and large enterprises (beer, clothing, shoes, food, etc.) have been studied by economists. Economic analysis begins with determining an isoquant — the factor proportions needed to produce the same quantity of output. Table 1 (from Mazumdar, 1984, Table 2-1) illustrates the technological choice available in three sectors of

India's weaving industry by showing number of workers and total capital cost required to produce 10,000 rupees (Rs) value added.

Wage differentials

Information is also needed on differences, if any, in factor prices paid by large firms and SMEs. Variations in average wages paid to unskilled workers in **India**, by size of firm, are reflected in Table 2 (from I.M.D. Little *et al.*, 1987, *Small Manufacturing Enterprises: A Comparative Study of India and Other Economies*, World Bank, O.U.P., based on World Bank Survey 1979-80).

Comparison of wages in selected cities (Bombay, Delhi, Calcutta) yielded similar results, with unskilled workers averaging about 50 per cent more in factories than in small-scale operations (see Little, p. 264).

In **Indonesia**, wages in three industries in Jogjakarta rose by 46 and 102 per cent as the firm grew from less than 100, to 100-499, to 500+ workers (Little, p. 275). In **Malaysia,** Mazumdar reported a study showing that "the size of a firm is a significant determinant of the earnings of an unskilled labour, but the level in enterprises of 1-9 workers was only 32 percent lower than in enterprises of 100 or more workers". And in **Colombia**, a World Bank study found that "average earnings including fringe benefits in large industry are over twice that in small and medium establishments".

Such differentials exist in developed countries too. In **Canada**, "jobs in larger firms (1) are more likely to be unionized, (2) are better covered by pension plans, (3) are less subject to permanent layoffs, and (4) are paid higher wages on average... even after controlling for differences in workers' education level, age and abilities" (René Morisette, 1991, Statistics Canada, Analytical Studies Branch, No. 35).

Capital cost differential

A beginning entrepreneur with no credit history finds it difficult to borrow from financial institutions, and often must rely on savings or funds from friends, relatives, or the informal sector — where rates, compared to those charged by banks, create a differential in the cost of capital to small and large enterprises.

Stewart (1990) reports the following rates (in per cent) for a cross-section of developing countries:

- **Africa** (6 countries) Informal: nominal 114, real 108 Formal: nominal 8.8, real 2.7
- **Asia** (11 countries) Informal: nominal 36.5, real 28.4 Formal: nominal 11.5, real 4.3
- **Latin America** (9 countries) Informal: nominal 64.3, real 53.9 Formal: nominal 12.7, real 2.2

Factor intensity and productivity

If small firms pay lower wages but face higher capital costs, how do they combine these factors? How do large and small firms differ in this way? Research offers data (selected economic ratios, Table 3) for discussion of factor-use issues.

Such samples suggest that, in general, as size increases so do labour productivity and capital intensity, while capital productivity declines — but not consistently. Sometimes the smallest firm is not the most labour-intensive nor does it use capital the most productively.

Even this generalization applies only to aggregates of industries: detailed analysis reveals large variations in each group. Research on Korean data showed that "in virtually no industry was there a regular (monotonic) behaviour of rising capital intensity, rising labour productivity and falling capital productivity with size" — but rather that labour intensity peaked about equally often over all size classes in the 50-100 worker range, and capital

Table 1: Factor use in Indian weaving industry

	Handlooms	Powerlooms	Mills
No. workers	3.36	1.76	0.51
Capital cost (Rs)	8713.00	10,506	19,000

Table 2: Average annual wage of unskilled workers in India (Rs)

Firm size	Machine	Powerlooms	Printing	Shoes	Soap
1-10	2172.00	—	2364.00	—	2664.00
11-25	2316.00	1140.00	2436.00	2256.00	2832.00
26-50	2700.00	1428.00	2604.00	3000.00	2964.00
51+	2544.00	2244.00	2292.00	—	3240.00

Table 3

	No. workers	Output/labour	Capital/labour	Output/capital
Korea	5-9	196.00	296.00	0.66
	10-19	248.00	375.00	0.66
	20-49	259.00	388.00	0.67
	50-99	315.00	387.00	0.81
	100-199	553.00	380.00	1.45
	200-499	607.00	520.00	1.17
	500+	598.00	656.00	0.91
Thailand	0-9	22.50	85.60	0.26
	10-49	29.20	67.70	0.43
	50-99	46.60	77.60	0.60
	100-199	51.90	87.60	0.59
	200+	80.10	216.10	0.37
India	10-19	3.84	8.81	0.44
	20-49	4.06	8.47	0.48
	50-99	4.42	8.68	0.51
	100-499	6.57	14.46	0.45
	500+	9.71	26.68	0.36

All figures are in thousands of respective units (won, baht, rupees). *Source: Little, 1987.*

These tables are taken from *Small Manufacturing Enterprises: A Comparative Analysis of India and Other Economies* by Ian M.D. Little, Dipak Mazumdar and John M. Page, Jr., copyright 1987 by the International Bank for Reconstruction and Development/The World Bank. Reprinted by permission of Oxford University Press, Inc.

productivity peaked in the 50-500 range in two-thirds of industries.

Evidence in Colombia, India, Japan and Taiwan showed capital productivity tending to be highest in medium-size establishments. And analysis of total factor productivity indicated that it peaked in the 50-500 worker range for half of Korea's industries, but in the smallest size class for about 5 per cent of them (see Little, pp. 305, 306).

Profitability

When profits — defined as gross value added minus wages — are related to firm size, results are erratic.

Research on manufacturing industry profits in Korea (1968) suggested that profit rates remain nearly constant for firms up to 49 workers, rise for those up to 199, then decline (see Samul Ho, 1980, *Small Scale Enterprises in Korea and Taiwan*, World Bank Staff Working Paper No. 384).

For selected industries in India, Little (1987) reported results that were not emphatic, and — when industries were disaggregated — became erratic.

However, a study of seven industries in five countries — calculating economic profitability using shadow prices — showed that, when data are analyzed not by number of workers but by relative capital intensity, smaller firms are more profitable (Liedholm and Mead 1987, quoted by Stewart, p. 8). Little also noted that when data are analyzed by capital size (rather than number of workers) results are more consistent.

Profitability thus differs:

- when labour or capital is used to classify size;
- when different levels of disaggregation of industries are used;
- when market or economic prices are used.

Factor substitution

Factor substitution depends on characteristics of the production function — whether the optimal combination of inputs remains unchanged for all levels of output, and whether the industry is subject to increasing or constant returns to scale (in India, soap, metal casting and machine tools had constant returns, while shoemaking and printing had variable returns). When factor substitution is possible, capital replaces skilled labour more easily than unskilled.

The weaving sector in India (see Table 1) shows some of the factors involved in substitution. Adjusting for the shares of capital cost borne by the master weaver and the small establishment, a master weaver who gives out handlooms for home use will face a decision if considering a change to powerlooms: they will require an additional Rs 6949 but will save Rs 2000 in wages. If the loom's life is 25 years, internal rate of return is 46 per cent (using market prices). At any lower rate, the weaver will shift to powerlooms. If switching from powerlooms to mill is considered, a capital cost of Rs 8494 will enable a saving of Rs 1,200 in wages. Using market prices, the internal rate of return for such switching is 13 per cent. Thus, at interest rates between 13 and 46 per cent, powerlooms are the most profitable means of production.

However, when the scarcity value of labour is used instead of market prices (for a mill, the opportunity cost of labour is the wage paid by powerlooms), the conclusions remain the same except that the interest rates at which powerlooms remain the preferred option narrow to between 13 and 30 per cent.

From small to big

Advocates of small enterprises see them as seeds for the growth of large-scale industry using modern technology. A study by Anderson and Khambatta (1981, World Bank Staff Working Paper No. 468) examined employment in firms in the Phililppines, from the year they were established (1922 to 1952) to the year they were studied, and showed that on average they began with 30

workers and by 1956 had 456 (although one large firm skewed the average). A study of India by Barna (quoted in Anderson, 1982, World Bank Staff Working Paper No. 518) produced similar results. Such research reinforces the view that large firms often start small.

Size distribution trends

A staged approach to the development of small-scale industries - provided by Hoselitz in 1959, and modified by Anderson in 1982 - identified phases in which:

- household manufacturing predominates, providing most manufacturing employment;
- small workshops and factories emerge fairly fast, displacing households in several sectors;
- large-scale production becomes predominant (displacing household and much workshop and small factory production) through growth of small firms and expansion of already large domestic and foreign firms.

Data analysis, ranking countries according to industrial development, broadly confirmed this pattern: household and artisanal activity declined, while employment in small workshops and factories grew, reached maturity (second phase), then declined; employment in large factories increased in all phases of development (fastest in third phase) (Anderson, 1982, p.8).

Many factors spark the creation of small industries: rising rural incomes, the cost of transporting goods from the city, potential for processing bulky or perishable goods, and (when infrastructure improves) opportunities for sub-contracting — as in Tamilnadhu, where electric pumpsets for tubewells were mostly produced this way. At a later stage, small firms may be important producers of differentiated goods for small markets (food, crafts, tailoring).

Recent data from the richer countries suggest that the pattern outlined by Hoselitz may need reconsideration as smaller enterprises are showing more promise. A study of Canadian firms (1970-90) found 11.3 per cent annual growth of employment for small firms (under 20 employees) and negative rates for the largest (above 100). It also noted, for plant growth (Canada and U.S.) "the smallest size classes have positive net growth, the largest have negative net growth" (Baldwin and Picot, 1994, Statistics Canada Analytical Studies Branch, No. 70, p. 18)

Policy options

Research studies help decision-makers consider policies to promote — or discourage — SMEs. Five arguments in favour of small enterprises, and one against, are outlined below, taking into account political-institutional circumstances as well as the economic rationale.

Think big

The main economic argument for encouraging large enterprises is that capital is 'lumpy', comes in big chunks, and is essentially indivisible: efficiency comes from full utilization and economies of scale that maximize total factor productivity. Large firms have more resources for research and development, and for better technology. Many economists — Galenson and Liebenstein, Hirschman, Gerschenkron, Murray Bryce — argue that capital-intensive industries are not only more productive, but have higher re-investment and growth rates, raise labour-force quality, and support modern technology that is the basic requirement for industrialization.

> *For almost any factor prices and in almost any industry, efficiently operated modern technology is more productive than craft production.*
>
> – Nelson, Schulz and Slighton, 1971

DEVELOPMENT EXPRESS

Economies of scale depend on cost curves with available technology. If large production is needed for minimum cost, large firms will prevail. Situations vary from monopoly (aircraft production) to mixed small and large firms (soap, shoes).

Market size also matters. To export, a firm must compete on world markets, so must choose technology that produces at minimum cost. For some goods (garments in Bangladesh) SMEs are as well placed as large firms; for others, cost curves make entrepreneurs opt for modern technology and large-scale production.

Even countries not pursuing an export-oriented development strategy may encourage large-scale industries — to serve a big national market, or to prevent multinationals from smothering domestic firms that need protection while they learn. India initially followed such a nationalistic policy, its Mahalanobis model providing a role for both large and small industries.

Political-institutional arguments for high capital intensity vary. Business leaders may prefer automation to large numbers of workers, fearing militant unions. Others, doubting local entrepreneurial capacity, may advocate large public-sector enterprises (which can suffer from inefficient management by civil servants, and manipulation by political parties distributing patronage). Business and political elites are also likely to collaborate: looking at policies on capital, foreign exchange and economic services that favour big industry, Hla Myint noted that they "protect the larger-scale modern factories not only from foreign competition but also from the domestic competition of the small-scale units" (1971, *Economic Theory and the Underdeveloped Countries*, Oxford U.P.).

Developing countries, pursuing the fastest possible growth, paid little attention to SMEs in the 1950s and '60s, the era of heavy industry, big public corporations, and mega-projects (Mahaweli, Tarbela, Aswan). Disappointing development results - partly because equity had been ignored — then spurred interest in promoting SMEs.

Create jobs

The main argument for promoting small enterprises in developing countries is that, being more labour-intensive, they are more suitable for countries with growing population and rising unemployment.

Large and small firms use labour and capital in different proportions, depending on the price of these factors, whether they are substitutable (e.g. mechanized vs. hand packaging), and the marginal product of each factor. If $10 spent on labour or on capital will raise output by $20 or $15 respectively, the firm will use more labour. If other factors remain constant, the optimal combination will change when factor prices change: if wages go up or interest rates fall, the firm will shift toward capital.

However, if a country's labour and financial markets are segmented (into formal and informal sectors) firms producing the same good may efficiently choose different combinations. They face different factor prices (union wages, government regulations, bank credit), with large firms paying less for capital and more for labour. Meanwhile, the very process of encouraging small enterprises may bid up wages, reducing the motivation to create jobs.

> *... the static case for promoting any particular type of enterprise is that it uses factors more efficiently than do other types, given their social costs.*
>
> – Ian Little

Capital-intensive technology is essentially produced in conditions of labour shortage. The use of such technology by a developing country having unemployed labour creates two problems — it uses up scarce capital resources for a small number of industrial units, thus restricting the pace of industrialisation; and it ignores the political cost of unemployment (that high unemployment can defeat governments and breed instability), even though the

economic cost of such upheavals may exceed the cost of 'uneconomic' jobs.

Scatter industry

Another economic argument for promoting SMEs is dispersal. Large industries concentrate in cities. With roads poor or non-existent, their products are costly elsewhere in the country, especially if raw materials and products are bulky. Small-scale industry can save transportation costs, boost regional development, meet local needs, strengthen agro-industrial linkages, raise rural incomes, and gain the experience needed later, when roads improve, to compete for niche markets or subcontracting.

Institutional reasons are equally important. While urban industries encourage modernization, skill development, literacy and social change, they also attract more people than can be employed, or served by a city's infrastructure — leading to slums and social ills that can disrupt an economy. Industrial concentration in a small number of locations can provide the inter and intra-industrial linkages that a country needs to establish the preconditions to rapid growth. On the other hand, such concentration can also heighten regional/ethnic tensions and sharpen rich/poor polarization (Nigeria, Pakistan), sparking disturbances that may negate years of development.

Plant seeds

Promotion of small enterprises can provide a nursery for a forest of firms: some seedlings will die, but others will grow to medium or large size, prospering if they are (and remain) efficient — which fosters continuing, dynamic competitiveness.

Concentration of industries in few hands is a concern, especially if an ethnic minority predominates. A more dispersed industrial structure offers political and well as economic benefits.

> *... an economy totally dominated by large firms could not for long avoid ossification and decay, nor can we think of any long term alternative to the maintenance of a thriving small firm sector as a safeguard against this. This seed-bed function, therefore, appears to be a vital contribution... to the long run health of the economy.*
>
> – Bolton Committee (U.K.)

The seeding function is suppressed when the state produces, distributes, and exports goods, because it considers the industry too 'strategically sensitive' or too large for the private sector to handle. This discourages initiative (fear of nationalization) and prevents entrepreneurs from developing financial and managerial skills. Early policies promoting statist industrialization stifled such opportunities.

Between perfect competition (under which SMEs would help ensure economic efficiency through maximum production at minimum cost) and monopoly (where one producer controls cost and production) lie a range of situations. When small firms co-exist with large, prices will likely be lower, and innovation and efficiency greater.

Competition forces small firms to improve, and helps them grow. A government can encourage not only their creation but their transition into larger enterprises — by levelling the playing-field, ensuring fair access to financial, human and managerial resources.

Complement large

Usually seen as competitors, large and small industries can complement each other to mutual benefit, if institutional arrangements encourage linkage.

This rationale for encouraging SMEs is growing stronger because of the changing industrial structure in growing economies, clarification of transaction costs by the new institutional economics, and improvements in information reliability. Large firms find it increasingly easy and efficient to buy, rather than make, as the risk and information cost of depending on suppliers drops.

This trend's strength led *The Economist* in 1990 to predict that the "incredibly shrinking firm" is the wave of the future. Country studies provide evidence. In Korea, large interconnected family-owned firms concentrated ownership of industries so tightly that, in 1991, the top ten accounted for 62 per cent of all manufacturing shipments. Government encouragement of small enterprises, since 1966, had proved ineffective — but a new law in 1984 designated them as subcontractors in 41 industrial subsectors. This gave impetus to subcontracting, which accounted for 42 per cent of the value of manufacturing in 1986.

Alleviate poverty, empower women

SMEs can promote equity by employing the jobless, but small loans to create micro-enterprises (household size, 1-5 persons) can have an even more direct impact on poverty. They empower people and promote the role of women and other disadvantaged groups.

The micro-enterprise approach to poverty alleviation gained visibility after the World Bank launched its structural adjustment programs, stressing growth and the need to overcome fiscal deficits through measures such as taxation, user charges, and removal of subsidies. The impact on the poor was pointed out by Jolly and Stewart, who advocated 'adjustment with a human face', and some measures were taken to mitigate the effect on the most vulnerable.

In 1973 the World Bank had given its first loan for small enterprise development, but later decided to promote SMEs through changes in laws and policies. Meanwhile, the Grameen Bank's bold experiment in lending to the destitute in Bangladesh encouraged others to do likewise. The World Bank gave its first micro-enterprise loan in 1983 and has expanded the program to many countries.

The Grameen Bank demonstrated that the rural poor can make good use of credit, that peer pressure can ensure right use and repayment, and that women are excellent clients and a better risk than men. Similar programs elsewhere include BKK (2.7 million people in 1982) and Kupedas (1.3 million in 1988), both in Indonesia, and Zimbabwe's Savings Development Foundation (250, 000 in 1988).

World Bank reviews have confirmed that micro-enterprises can raise and stabilize incomes of the working poor, enable women to improve family welfare, and increase the productivity of the poor (World Bank Technical Paper No. 311, 1996, and *World Development Report*, 1990, p. 69).

Programming to promote micro-enterprises faces several problems. How should business and social goals be mixed? Should a bank stick to lending money and getting it back, or should it go beyond, into training, community development, and strengthening civil society? How far should it go in subsidizing interest rates, given the dangers of creating dependence and making the program unsustainable?

Governance issues also arise. If a non-governmental organization succeeds, can it resist political colonization? How can it ensure that its loan operations remain business-like, and that a campaigning politician does not promise to 'excuse' all loans?

Case study: Husking rice in Bangladesh

Making the best small-vs-large choice about how to husk rice in Bangladesh illustrates how technologies differ in their characteristics, and how optimum decision-making requires careful consideration of diverse indicators in multi-dimensional real-life situations.

Bangladesh produces and consumes 15 million tons of rice annually. Traditionally, husking was by **dhenki** — a heavy wooden bar moves a pestle up and down, as two or three people operate it. Alternatives are:

- **small huller mills**, neighbourhood operations serving (for a charge) a village or community, powered by 15-20 h.p. motors, employing two to three people;
- **larger huller mills** with bigger motors, with 20-30 workers, run commercially (buying paddy, selling rice), some doing husking only, others automated from pre-cleaning to drying.

Number of mills: small - 6500 in 1967, 10,493 in 1981; large - 80 in 1977, 320 in 1981.

Percentage of paddy husked: dhenki - 83 in 1967, 65 in 1981; small mills - 17 in 1967, 25 in 1981: large - nil in 1967, 10 in 1981.

Any policy decision to favour dhenki or mills must balance numerous economic and social considerations:

- Each small mill displaces 89 jobs; each large mill, 205. Dhenki employs only women (large mills just 4 per cent women) and absorbs some of the landless.
- Dhenki requires only a small investment (Tk 627 excluding land) and can be set up within the homestead; it uses capital more efficiently than mills.
- Parts, repairs and maintenance are all local with dhenki, which yields better product (higher recovery rate, fewer broken kernels, more nutritious rice).
- On the other hand, mills generate much lower husking costs, pay higher wages (to fewer people), earn more profit, and have higher labour productivity.

Along with the economic result of the various options, decision-makers must consider the impact on women and the landless. Will women, freed from dhenki, devote more time to their children? Will their health improve, or deteriorate because of less income? What will become of the growing number of landless unemployed?

This case study shows the complexity of basic policy decisions. It does not lead to a single decision, because different choices will be made based on the criteria used, the weight given to them, and the amount and quality of information available to those making choices.

Case study: Fishing off Guyana

Guyana's long coast offers fisheries industry potential. In the mid-1970s, when CIDA studied a proposal from Guyana, coastal resources were estimated at 300,000 tons, with a sustainable yield of 75,000 tons, and an annual catch of 25,000 tons (Guyana had extended its territorial limit to 200 miles, enlarging the resource base).

The industry employed 4,875 persons (2.13 per cent of labour force). They used small boats (day trips up to 10 miles out), medium-sized boats (up to 6 days and 30 miles out), and large boats (up to 12 days and 60 miles out), as well as shrimp trawlers able to go farther asea (but shrimp yields were dropping, and modern foreign trawlers were operating). Distance mattered, as quality of the catch was lower near the shore since the higher priced fish were at a distance.

Project decisions required weighing several factors, including rate of exploitation of a natural resource, people's earnings, and complementarities within the industry. Using these criteria, the study concluded:

Large-scale operations (trawlers and harbour) would be inappropriate. Investment in small boats would create jobs but could mean overexploitation — so some investment should go to

Table 4

	Annual catch, lb	Capital cost, G$	Annual earnings, G$ Worker	Owner
Small boat	37,500	4,000	4,462	4,075
Medium	48-54,000	12,700	5,550	5,170
Large	72-112,500	57,500	7,658	9,562

Source: Ranjit Perera, 1977, Sectoral Analysis, CIDA mimeo

medium and larger boats, which would raise incomes. Small and large boats could complement others in supporting a small industrial service sector.

As with the Bangladesh case study, different criteria would produce different decisions.

SME conclusions

The earlier description of SMEs (factor proportions, profitability, productivity, factor substitution) gave an overall picture of SME performance, while noting that for some indicators there were considerable differences within groups of industries. Thus, policy-makers must ensure that they have country-specific information at a detailed level of disaggregation.

Examination of policy rationales showed that interventions can have many different impacts on job creation, growth, efficiency, geographic dispersal, etc. Since policies can have varied effects, it is essential to define specifically the criteria for assessing results, and their priority or weight. This is highly challenging because, while some economic criteria are easy to *quantify* political and social criteria can only be expressed *qualitatively*: job creation by SMEs can be measured, but political costs and benefits cannot be factored into those numbers.

Policies to increase employment must be judged from the perspective not simply of economic efficiency, but also in terms of the social/political cost of keeping people jobless. Costs such as alienation, crime, drugs, low morale, and social unrest can wipe out decades of development progress, and no policy-maker can afford to neglect them — or to consider policy only in national terms, and ignore its impact on the humans affected.

For more information

Should you require further information on SMEs and development, or any other subject related to international development, please contact IDIC Client Services at (819) 953-1035, or come to the 8th floor, 200 Promenade du Portage, Hull, Québec, K1A 0G4. The centre can put you in touch with a broad range of information sources on virtually any development issue. More information on CIDA and Canada's development cooperation is also available on the CIDA Home Page in Internet: http://www.acdi-cida.gc.ca

This EXPRESS was written by Dr. Namet Ilahi.

As DEVELOPMENT EXPRESS is produced to contribute to CIDA's realization of knowledge-based and continuous learning objectives, material contained in the above issue of the EXPRESS may be reproduced or quoted without prior approval, provided due acknowledgment is given to the author and the source (i.e., CIDA Development Express). Our intent is to facilitate learning by providing reader access to consolidated information from significant works on critical topics and issues.

Ideas, views or comments

If you have any ideas or views to share or comments to make concerning the subject matter of this article, please send an e-mail to the editor (express@acdi-cida.gc.ca)

International Development Information Centre (IDIC)
Acting Director: Mardi Weltman

Development Express
Editor/Manager: Ranjit Perera, Ph.D.

Publishing
The original article was summarized by Allan Thornley
Design and Layout: Allan du Manoir Communications
Translation: CIDA Translation Service
Printing: Canada Communication Group

EXPRESS SUR LE DÉVELOPPEMENT

Pour de plus amples renseignements

Si vous souhaitez obtenir de plus amples renseignements sur les PME et le développement ou sur tout autre sujet touchant au développement international, vous pouvez téléphoner au Service à la clientèle du CIDI, au (819) 953-1035, ou encore vous rendre au 8e étage, 200 Promenade du Portage, Hull, Québec, K1A 0G4. Le centre peut vous faciliter l'accès à toute une gamme de sources d'information sur presque toutes les questions de développement. Vous pouvez également vous renseigner sur l'ACDI et les programmes canadiens de coopération au développement en visitant le site de l'ACDI sur Internet : http://www.acdi-cida.gc.ca.

Ce numéro a été rédigé par le Dr Namet Ilahi.

Idées, vues ou commentaires

N'hésitez pas à communiquer vos idées, vos vues ou vos commentaires concernant le sujet traité dans ce numéro, en adressant un courrier au rédacteur en chef (express@acdi-cida.gc.ca).

Comme EXPRESS SUR LE DÉVELOPPEMENT entend favoriser l'acquisition d'une culture du savoir et d'apprentissage permanent au sein de l'ACDI, les informations de ce numéro peuvent être reproduites ou citées sans autorisation préalable, à condition de mentionner expressément l'auteur et la source (Express sur le développement publié par l'ACDI). Le but visé est de faciliter l'apprentissage en offrant aux lecteurs une synthèse des renseignements contenus dans des travaux d'envergure portant sur des sujets et problèmes importants.

Centre d'information sur le développement international (CIDI)
Directrice par intérim : Mardi Weltman

Comité éditorial
Rédacteur en chef/directeur : Ranjit Perera, Ph.D.

Édition
L'article d'origine a été résumé par Allan Thornley.
Conception graphique et mise en page : Allan du Manoir Communications
Traduction : Service de traduction de l'ACDI
Impression : Canada Communication Group

Centre d'information sur le développement international

EXPRESS SUR LE DÉVELOPPEMENT

N° 6 1998-1999

Les petites et moyennes entreprises et le développement

Par le M. Namet Ilahi *

Le tissu industriel des économies de marché est constitué d'entreprises de toutes tailles, de la plus petite à la plus grande. Parmi elles, les petites et moyennes entreprises (PME) sont nombreuses et prospèrent dans les pays en développement comme dans les pays industrialisés.

Cet essor pose de nombreuses questions aux responsables politiques chargés du développement économique et social :

- Quel est le rôle des PME dans l'économie?
- Quels sont les facteurs qui déterminent la taille des entreprises d'un pays, et comment celle-ci évolue-t-elle à mesure que l'économie se développe?
- Quelles sont les forces et les faiblesses des petites et moyennes entreprises?
- Les politiques gouvernementales doivent-elles soutenir les PME ou influencer leurs actions?

Pour répondre à ces questions, ce document examine l'évolution des attitudes et l'état de la recherche sur les PME, analyse des faits structurés les concernant et décrit les options politiques et ce qui les justifie. Il présente également deux études de cas illustrant comment différents principes et facteurs influencent des décisions concrètes.

Attitudes et recherche

En accédant à l'indépendance, les dirigeants des jeunes nations ont dû choisir entre deux voies de développement radicalement différentes : privilégier la technologie moderne et l'industrie lourde, en vue d'une modernisation rapide et de la réalisation d'économies d'échelle, ou favoriser une technologie à petite échelle et à forte densité de main-d'œuvre, afin de créer des emplois et de permettre aux travailleurs et aux entrepreneurs d'apprendre, par l'expérience, comment gérer de grandes entreprises et les technologies de pointe.

De nombreux pays ont opté pour la première alternative, avec des résultats déséquilibrés : une forte croissance, mais une répartition inéquitable des revenus et une société inégalitaire. Dans les années 70, des études ont vertement critiqué ce choix; ainsi, l'ouvrage *Small is Beautiful* (Ce qui est beau est petit) de Schumacher milite en faveur des technologies alternatives à petite échelle comme vecteur de croissance, et Lipton, dans son ouvrage *Why Poor People Stay Poor* (Pourquoi les pauvres restent pauvres), dévoile les partis pris des politiques publiques en faveur du développement urbain.

D'autres études (consulter les *Rapports sur le développement dans le monde*, notamment celui de 1990 consacré à la pauvreté) confirment les conséquences fâcheuses de cette stratégie. Dans de nombreux pays, la pauvreté s'est aggravée, tant en nombre absolu qu'en pourcentage de la population; le chômage a empiré; des secteurs d'activité non rentables ont été artificiellement protégés par des politiques de substitution des importations, le rythme de croissance urbaine a dépassé l'offre des services municipaux. Ces

English Overleaf

* Ce numéro d'EXPRESS a été rédigé par le Dr Namet Ilahi. Les opinions exprimées dans ce numéro sont celles de l'auteur et ne reflètent pas nécessairement la politique de l'ACDI. Le contenu de ces circulaires d'information ne doit en aucun cas être perçu comme une modification ou une mise à jour des politiques en vigueur à l'Agence.

Agence canadienne de développement international | Canadian International Development Agency

problèmes ont conduit les économistes à se détourner des projets à grande échelle en faveur des PME.

En 1965, Staley et Morse publièrent l'une des premières études consacrées spécifiquement aux PME (*Modern Small-Scale Industry for Developing Countries — La petite entreprise moderne pour les pays en développement*, McGraw Hill). Dans les années 70, alors qu'on s'interrogeait sur la meilleure manière d'aider les PME (prêts directs ou révisions des textes législatifs et des politiques), la Banque mondiale débloqua des prêts pour soutenir les petites entreprises privées. Elle lança également un projet dirigé par Ian Little visant à analyser la contribution des PME au développement, qui donna lieu à plusieurs études sur l'Inde, la Colombie, les Philippines et d'autres pays. S'intéressèrent également à la question les ouvrages de Little (*Small manufacturing Enterprises: A Comparative Study of India and Other Economies*, Banque mondiale, 1987), Mazumdar (*The Urban Informal Sector, World Development*, 1976), Cortes et autres (*Success in Small and Medium-Scale Enterprises: The Evidence from Colombia*, Banque mondiale, 1987), Anderson (*Small Scale Industry in Developing Countries — Some Issue*, Document de travail des services de la Banque mondiale numéo 518, 1982); toutes ces études ont été publiées par la Banque mondiale sous forme d'ouvrages ou de documents de travail des services de la Banque mondiale. Finalement, la Banque opta pour l'assistance indirecte aux petites entreprises (en continuant à octroyer des prêts aux micro-entreprises) et mit un terme à son projet de recherche, se privant du même coup d'une source précieuse de données et d'études.

Depuis lors, les transformations de l'économie mondiale — l'écroulement de l'Union Soviétique, le désengagement de l'État, la croissance des multinationales, l'orthodoxie de l'économie de marché — ont modifié l'axe de recherche des économistes et incité de nombreux pays à soutenir les PME (notamment les politiques en matière de risques et de rentabilité et sur la libre concurrence). Ces mesures s'appuient à la fois sur un argument économique et sur des motifs institutionnels.

L'économie, enseignée à l'origine comme une discipline de science politique (voir Schumacher), se retrouva isolée et se scinda en deux courants de pensée : l'économie du développement et l'économie des marchés développés. On assiste aujourd'hui à l'émergence de la nouvelle économie institutionnelle (Douglas North, 1990, *Institutions, Institutional Change and Economic Performance — Institutions, transformation institutionnelle et résultats économiques*, Cambridge U.P.) et à l'analyse, notamment par Sen, des questions relatives à l'État-providence, qui remettent en cause l'infaillibilité des systèmes de marché et donnent naissance à une approche plus globale associant les aspects économiques et de gouvernance. Ce document adopte cette nouvelle vision de l'économie qui tient compte d'impératifs politiques.

Les définitions des PME varient d'un pays et d'un théoricien à l'autre, en fonction des critères de mesure ou des attributs de la taille. Certaines s'appuient sur le nombre d'employés : la plupart appellent les entreprises de moins de 5 employés des affaires familiales, celles de moins de 50 employés des petites entreprises et celles entre 51 et 100 employés des entreprises de taille moyenne. D'autres se basent sur un autre facteur de production, le capital… ou le type de technologie (artisanat ou méthodes modernes)… ou encore le type d'alimentation énergétique (en Inde, l'électricité distingue les petites entreprises des affaires familiales). La signature de contrats de travail fait également la différence entre une micro-entreprise et une entreprise familiale.

Staley et Morse utilisent cinq catégories pour classer les petites entreprises, comprenant : la petite activité de subsistance, les artisans travaillant à domicile, les artisans travaillant dans des ateliers, les travailleurs industriels à domicile touchant un salaire et ceux payés à la pièce (travail à domicile). L'ONUDI classe les producteurs dans les catégories suivantes : modernes (les plus grandes entreprises utilisant une technologie performante, principalement implantées dans les villes); en voie de modernisation (essentiellement de petites et moyennes entreprises utilisant une technologie intermédiaire, souvent implantées dans les villes mais aussi à la campagne); traditionnels (petites entreprises et ateliers d'artisanat utilisant une technologie traditionnelle et améliorée, essentiellement rurales mais aussi urbaines). La définition de l'ONUDI tient compte de la taille, de la technologie et de l'emplacement, alors que Staley et Morse considèrent où le travail est accompli, comment les travailleurs sont payés et s'il s'agit d'artisans ou d'ouvriers.

Plus largement, ce document examine les questions relatives à toutes les petites et moyennes entreprises, y compris celles non manufacturières, car elles connaissent toutes des problèmes communs. Le manque de données et d'études sur le secteur non productif a tendance à focaliser la discussion sur les entreprises manufacturières, mais nous nous efforçons de fournir des informations sur les petites entreprises dans tous les secteurs.

Faits sur les PME

Les paragraphes ci-dessous résument certains résultats d'études consacrées aux PME — par exemple l'intensité factorielle, les coûts des facteurs de production, la substituabilité, la productivité, l'efficacité et la rentabilité.

Coexistence de petites et de grandes entreprises

Les économistes ont étudié plusieurs produits issus de l'activité des petites et grandes entreprises (bière, vêtements, chaussures, produits alimentaires, etc.). L'analyse économique commence par le choix d'un isoquant — différentes combinaisons de facteurs utilisées pour produire une même quantité de production. Le tableau 1 (de Mazumdar, 1984, tableau 2-1) illustre le choix technologique disponible dans trois secteurs de l'industrie indienne du tissage en indiquant le nombre de travailleurs et le coût total en capital nécessaires pour générer 10 000 roupies (Rs) de valeur ajoutée.

Différentiels de salaire

Il convient également de réunir des informations sur les différences éventuelles dans les prix payés par les grandes entreprises et les PME. Les écarts de salaires moyens versés aux travailleurs non qualifiés en **Inde**, par taille d'entreprise, sont indiqués au tableau 2 (de I.M.D. Little *et al.*, 1987, *Small Manufacturing Enterprises: A Comparative Study of India and Other Economies — Petites entreprises manufacturières : étude comparative en Inde et dans d'autres pays*, Banque mondiale, O.U.P., basée sur une étude de la Banque mondiale 1979-80).

La comparaison des salaires dans les villes sélectionnées (Bombay, Delhi, Calcutta) donne des résultats similaires; les travailleurs non qualifiés touchent en moyenne 50 % de plus dans les grandes usines que dans les petites structures (voir Little, p. 264).

En **Indonésie**, les salaires dans trois usines à Jogjakarta ont augmenté de 46 et 102 % à mesure que l'entreprise est passée de moins de 100 employés à un effectif compris entre 100 et 499 personnes, puis à plus de 500 ouvriers (Little, p. 275). En **Malaisie**, Mazumdar fait référence à une étude montrant que « la taille d'une entreprise est un facteur déterminant des revenus de la main-d'œuvre non qualifiée, mais le niveau de rémunération des entreprises de 1 à 9 personnes est inférieur de seulement 32 % à celui des entreprises de 100 personnes ou plus. » En **Colombie**, une étude de la Banque mondiale révèle que « la rémunération moyenne dans les grandes entreprises, avantages sociaux compris, est plus de deux fois supérieure à celle des petites et moyennes entreprises. »

Ces différentiels existent également dans les pays développés. Au **Canada,** « le personnel des grandes entreprises (1) est davantage syndicalisé, (2) bénéficie d'un meilleur régime de retraite, (3) est moins vulnérable aux licenciements secs et (4) perçoit des salaires supérieurs en moyenne... même après ajustement pour tenir compte des différences dans le niveau d'instruction, l'âge et les aptitudes des travailleurs » (René Morisette, 1991, Statistique Canada, Direction des études analytiques, n° 35).

Différentiel du coût du capital

Un créateur d'entreprise sans antécédents en matière de crédit aura du mal à emprunter auprès des institutions financières et devra souvent recourir aux économies et aux fonds d'amis, de parents ou du secteur non structuré — où les taux, par rapport à ceux pratiqués par les banques, génèrent un différentiel dans le coût du capital des petites et moyennes entreprises.

Stewart (1990) relève les taux suivants (en %) pour un échantillon représentatif de pays en développement :

- **Afrique** (6 pays)
  Secteur non structuré : nominal 114, réel 108 Secteur structuré : nominal 8,8, réel 2,7

- **Asie** (11 pays)
  Secteur non structuré : nominal 36,5, réel 28,4
  Secteur structuré : nominal 11,5, réel 4,3

4

EXPRESS SUR LE DÉVELOPPEMENT

Tableau 1: Utilisation des facteurs de production dans l'industrie indienne du tissage

	Tissage manuel	Métiers mécaniques	Usines
Nbre de travailleurs	3,36	1,76	0,51
Coût en capital (Rs)	8713,00	10 506	19 000

Tableau 2: Salaire annuel moyen versé à des travailleurs non qualifiés en Inde (Rs)

Taille de l'entreprise	Machine	Tissage mécanique	Imprimerie	Chaussures	Savon
1-10	2172,00	—	2364,00	—	2664,00
11-25	2316,00	1140,00	2436,00	2256,00	2832,00
26-50	2700,00	1428,00	2604,00	3000,00	2964,00
51+	2544,00	2244,00	2292,00	—	3240,00

Tableau 3

Nbre de travailleurs		Production/Main-d'œuvre	Capital/Main-d'œuvre	Production/Capital
Corée	5-9	196,00	296,00	0,66
	10-19	248,00	375,00	0,66
	20-49	259,00	388,00	0,67
	50-99	315,00	387,00	0,81
	100-199	553,00	380,00	1,45
	200-499	607,00	520,00	1,17
	500+	598,00	656,00	0,91
Thaïlande	0-9	22,50	85,60	0,26
	10-49	29,20	67,70	0,43
	50-99	46,60	77,60	0,60
	100-199	51,90	87,60	0,59
	200+	80,10	216,10	0,37
Inde	10-19	3,84	8,81	0,44
	20-49	4,06	8,47	0,48
	50-99	4,42	8,68	0,51
	100-499	6,57	14,46	0,45
	500+	9,71	26,68	0,36

Tous les chiffres sont en milliers d'unités respectives (won, baht, roupie). *Source : Little, 1987.*

Ces tableaux sont tirés de *Small Manufacturing Enterprises: A Comparative Analysis of India and Other Economies* de Ian M.D. Little, Dipak Mazumdar et John M. Page, Jr., droit d'auteur 1987, une étude de la Banque internationale pour la reconstruction et le développement/La Banque mondiale. Réimprimé avec l'autorisation d'Oxford University Press, Inc.

❖ **Amérique latine** (9 pays)
Secteur non structuré : nominal 64,3, réel 53,9
Secteur structuré : nominal 12,7, réel 2,2

Intensité factorielle et productivité

Si les petites entreprises versent des salaires inférieurs mais sont confrontées à des coûts en capital supérieurs, comment parviennent-elles à combiner ces facteurs? En quoi les grandes et les petites entreprises diffèrent-elles sur ce point? Les études fournissent des éléments d'analyse (sélection de ratios, tableau 3) de l'utilisation des facteurs de production.

Ces exemples montrent qu'en général, plus la taille de l'entreprise croît, plus la productivité du travail et l'intensité du capital augmentent, alors que la productivité du capital diminue, mais pas de manière cohérente. Parfois, la plus petite entreprise n'est pas celle qui a la plus forte densité de main-d'œuvre ou qui fait l'utilisation la plus rentable du capital.

Cette généralisation ne s'applique qu'à des groupes d'entreprises : une analyse détaillée met en évidence des variations importantes dans chaque groupe. L'examen des données sur la Corée montre que « pratiquement aucune entreprise ne réunit le trio augmentation de l'intensité du capital, augmentation de la productivité du travail et baisse de la productivité du capital à mesure que la taille augmente »; au contraire, l'intensité du travail est maximale presque aussi souvent dans toutes les catégories de tailles dans la plage des 50 à 100 travailleurs, alors que la productivité du capital est maximale dans la plage des 50 à 500 employés dans les deux tiers des entreprises.

Des données en Colombie, en Inde, au Japon et à Taiwan montrent que la productivité du travail a tendance à être la plus élevée dans les entreprises de taille moyenne. L'analyse de la productivité totale des facteurs révèle qu'elle culmine dans la plage des 50 à 500 employés pour la moitié des entreprises coréennes, mais qu'elle est maximale dans la catégorie de taille la plus petite pour environ 5 % d'entre elles (voir Little, pp. 305 et 306).

Rentabilité

Lorsqu'on rapporte les profits — valeur ajoutée brute moins la masse salariale — à la taille des entreprises, on obtient des résultats inconstants.

Les études sur les profits dans l'industrie manufacturière coréenne (1968) révèlent qu'ils sont pratiquement constants pour les entreprises employant jusqu'à 49 personnes, augmentent pour celles comptant jusqu'à 199 employés, puis diminuent (voir Samul Ho, 1980, *Small Scale Enterprises in Korea and Taiwan – Les petites entreprises en Corée et à Taiwan*, document de travail de la Banque mondiale n° 384).

Les résultats reportés par Little (1987) pour un échantillon d'entreprises en Inde n'étaient pas catégoriques et devenaient même inconstants une fois les entreprises ventilées.

Toutefois, une étude portant sur sept entreprises dans cinq pays visant à calculer la rentabilité au moyen de prix virtuels a montré que lorsque les données sont analysées non pas par nombre de travailleurs mais par intensité relative du capital, les petites entreprises sont plus rentables (Liedholm et Mead 1987, cité par Stewart, p. 8). Little a également souligné que lorsque les données sont analysées en fonction de la taille du capital (plutôt que du nombre de travailleurs), les résultats sont plus cohérents.

La rentabilité n'est donc pas la même :

❖ selon qu'on utilise la main-d'œuvre ou le capital pour classifier la taille;

❖ lorsqu'on utilise différents niveaux de désagrégation des entreprises;

❖ selon qu'on utilise les prix du marché ou les prix économiques.

Substitution des facteurs

La substitution des facteurs dépend des caractéristiques de la fonction productive : si la combinaison optimale d'intrants reste

inchangée à tous les niveaux d'extrants, et si l'entreprise enregistre des rendements d'échelle constants ou en hausse (en Inde, l'industrie du savon, la fonderie des métaux et la machine outil ont des rendements d'échelle constants, alors que les secteurs de la chaussure et de l'imprimerie ont des rendements variables). Lorsque la substitution des facteurs est possible, le capital remplace plus facilement la main-d'œuvre qualifiée que non qualifiée.

L'industrie indienne du tissage (voir le tableau 1) illustre certains paramètres entrant dans la décision de substitution. Si l'on tient compte du coût du capital supporté par le maître tisserand et de la petite taille de l'entreprise, un maître tisserand qui fait travailler des ouvriers à domicile sur des métiers manuels et qui envisage de les remplacer par des métiers mécaniques sera confronté à un choix : les métiers mécaniques entraînent un coût en capital supplémentaire de 6949 Rs mais des économies de salaires de 2000 Rs. Si la durée de vie du métier est de 25 ans, le taux de rendement interne est de 46 % (sur la base des prix du marché). Si le taux est inférieur, le maître tisserand passera aux métiers mécaniques. Si l'on passait des métiers mécaniques à l'usine, des coûts de capital de 8494 Rs permettraient une économie de salaires de 1200 Rs. En se basant sur les prix du marché, le taux de rendement interne d'une telle transition est de 13 %. Ainsi, avec des taux d'intérêt compris entre 13 et 46 %, les métiers mécaniques sont donc le moyen de production le plus rentable.

Si toutefois on utilise la valeur de rareté de la main-d'œuvre au lieu des prix du marché, (pour une usine, le coût d'opportunité de la main-d'œuvre est le salaire payé par les ateliers), les conclusions sont les mêmes si ce n'est que les taux d'intérêt auxquels les métiers mécaniques demeurent le meilleur choix sont ramenés à une plage de 13 à 30 %.

Petite entreprise deviendra grande

Les partisans de la petite entreprise voient en elle le germe de la croissance d'une vaste industrie utilisant la technologie moderne. Une étude réalisée par Anderson et Khambatta (1981, document de travail de la Banque mondiale n° 468) examine les effectifs dans des entreprises des Philippines, de leur année de création (1922 à 1952) à l'année d'examen, et conclut qu'en moyenne, elles ont débuté leurs activités avec 30 employés pour atteindre des effectifs de 456 personnes en 1956 (bien qu'une grande entreprise ait faussé la moyenne). Une étude réalisée en Inde par Barna (citée dans Anderson, 1982, document de travail de la Banque mondiale n° 518) aboutit à des résultats concordants. D'autres travaux confirment l'hypothèse selon laquelle les grandes entreprises ont souvent des origines modestes.

Évolution de la taille des entreprises

L'analyse du cycle du développement des petites entreprises — effectuée par Hoselitz en 1959 et modifiée par Anderson en 1982 — identifie des phases dans lesquelles :

- l'entreprise familiale prédomine, fournissant l'essentiel des emplois manufacturiers;
- les petits ateliers et établissements apparaissent assez vite, remplaçant les entreprises familiales dans plusieurs secteurs;
- la production à grande échelle prédomine (remplaçant les entreprises familiales et une grande partie des petits ateliers) grâce à la croissance des petites entreprises et à l'expansion des entreprises nationales et étrangères déjà bien développées.

L'analyse des données, qui classe les pays en fonction de leur développement industriel, confirme en grande partie ce modèle : l'activité familiale et artisanale décline alors que les petits ateliers et établissements progressent, atteignent une phase de maturité (seconde phase), puis déclinent à leur tour; les effectifs dans les grandes usines augmentent dans toutes les phases du développement (le plus rapidement dans la troisième) (Anderson, 1982, p.8).

De nombreux facteurs favorisent la création des petites entreprises : l'élévation du niveau des revenus du milieu rural, le coût du transport des marchandises des villes, le potentiel de traitement des denrées périssables ou encombrantes et (lorsque l'infrastructure s'améliore) les possibilités de sous-traitance — comme dans le Tamilnadhu, où les pompes électriques pour les puits tubés sont le plus souvent fabriquées ainsi. À un stade ultérieur, les petites entreprises peuvent devenir des producteurs de premier rang de

produits différenciés pour les petits marchés (produits alimentaires, artisanat, travail sur mesure).

Aujourd'hui, l'évolution de la taille des entreprises dans les pays riches contredit le modèle des pays en développement décrit ci-dessus : les grandes entreprises marquent le pas et les petites gagnent en dynamisme. Une étude d'entreprises canadiennes (1970-90) révèle une augmentation annuelle de 11,3 % des effectifs des petites entreprises (moins de 20 employés) et des taux négatifs pour les plus grandes (plus de 100 employés). Elle montre également qu'en matière de développement de l'outil de production (Canada et États-Unis), « les plus petites entreprises enregistrent une croissance nette positive, alors que les plus grandes ont une croissance nette négative » (Baldwin et Picot, 1994, Direction des études analytiques de Statistique Canada, n° 70, p. 18).

Alternatives politiques

Des travaux de recherche aident les décideurs à choisir les mesures pour favoriser ou dissuader les PME. Nous présentons cinq arguments en faveur des petites entreprises et un contre, en tenant compte de la réalité politique et institutionnelle et des justifications économiques.

Voir les choses en grand

Le principal argument économique qui plaide en faveur des grandes entreprises est l'accumulation du capital par nature indivisible : l'efficacité résulte de la pleine utilisation de l'outil de production et des économies d'échelle qui optimisent la productivité factorielle totale. Les grandes entreprises disposent de plus de ressources pour la recherche et le développement et pour l'amélioration des technologies. De nombreux économistes, dont Galenson et Liebenstein, Hirschman, Gerschenkron et Murray Bryce affirment que les entreprises très capitalistiques sont non seulement plus productives, mais connaissent également des taux de réinvestissement et de croissance supérieurs, améliorent les compétences de la main-d'œuvre et intègrent les technologies modernes qui constituent la base de l'industrialisation.

> *Quels que soient les coûts factoriels et les secteurs d'activité, une technologie moderne exploitée efficacement est presque toujours plus productive qu'une production artisanale.*
>
> – Nelson, Schulz et Slighton, 1971

Les économies d'échelle dépendent de la courbe des coûts et des technologies disponibles. Si une production à grande échelle est nécessaire pour minimiser les coûts, les grandes entreprises seront prépondérantes. Les situations varient, allant d'entreprises monopolistiques (production d'aéronefs) à une combinaison de petites et grandes entreprises (savon, chaussures).

La taille du marché joue également un rôle. Pour exporter, une entreprise doit être compétitive sur le marché mondial et doit donc choisir la technologie qui permet de produire au meilleur coût. Pour certains produits (vêtements au Bangladesh), les PME possèdent autant d'atouts que les grandes entreprises; pour d'autres, les courbes des coûts conduisent les entrepreneurs à opter pour la technologie moderne et une production à grande échelle.

Même les pays qui n'axent pas leur développement sur les exportations peuvent encourager les grandes entreprises, soit pour répondre aux besoins d'un grand marché national, soit pour empêcher les multinationales d'étouffer les entreprises nationales qui doivent être protégées en phase de démarrage. Au départ, l'Inde avait choisi cette politique protectionniste et son modèle Mahalanobis donnait un rôle aux petites comme aux grandes entreprises.

Les arguments politiques et institutionnels en faveur des entreprises très capitalistiques sont variables. Certains chefs d'entreprise peuvent privilégier l'automatisation au détriment de la main-d'œuvre par peur de l'influence des syndicats. D'autres, par manque de confiance dans l'esprit d'entreprise local, préfèrent les grandes entreprises publiques (qui risquent pourtant d'être mal gérées par des fonctionnaires ou de tomber sous la coupe de partis politiques pratiquant le favoritisme). Les élites politiques et commerciales sont également susceptibles d'intervenir : en examinant les politiques en matière de capital, de change et de

services économiques qui favorisent la grande entreprise, Hla Myint note qu'elles « protègent les grands groupes modernes non seulement de la concurrence étrangère, mais également de la concurrence nationale des petites entreprises » (1971, *Economic Theory and the Underdeveloped Countries — Théorie économique et pays sous-développés*, Oxford U.P.).

Les pays en développement en quête de la croissance la plus rapide possible ont négligé les PME dans les années 1950 et 1960, période dominée par l'industrie lourde, les grandes sociétés publiques et les mégaprojets (Mahaweli, Tarbela, Assouan). Les résultats décevants en matière de développement, imputables en partie au mépris du principe d'équité, ont ensuite incité à promouvoir les PME.

Création d'emplois

Le principal argument en faveur des petites entreprises dans les pays en développement tient au fait qu'elles sont à forte intensité de main-d'œuvre et que, par conséquent, elles conviennent mieux aux pays connaissant un essor démographique et un taux de chômage en hausse.

Les grandes et les petites entreprises n'utilisent pas la même proportion de capital et de main-d'œuvre. Elles se déterminent en fonction du coût de ces facteurs, des possibilités éventuelles de substitution (ex. conditionnement mécanique ou manuel) et du produit marginal de chaque facteur. Si 10 $ consacrés au travail génèrent 20 $ d'extrants alors que la même somme investie dans le capital n'en produit que 15, l'entreprise recourra davantage au travail. Si les autres facteurs demeurent constants, la combinaison optimale évolue uniquement si les coûts des facteurs changent : si les salaires augmentent ou si les taux d'intérêt chutent, l'entreprise privilégiera le capital.

Toutefois, si les marchés du travail et financier d'un pays sont segmentés (en secteurs structuré et non structuré), les entreprises produisant les mêmes biens peuvent choisir différentes combinaisons avec tout autant de succès. Elles sont alors confrontées à des coûts différents des facteurs de production (échelle syndicale des salaires, réglementations publiques, crédits bancaires), et les grandes entreprises paient moins pour le capital et plus pour le travail. Dans ce contexte, encourager les petites entreprises risque de renchérir les salaires, rendant la création d'emplois moins attractive.

> *l'argument récurrent en faveur de la promotion d'un type d'entreprise particulier est qu'il utilise les facteurs de production plus efficacement que les autres, compte tenu des coûts sociaux.*
>
> – Ian Little

La technologie très capitalistique est essentiellement produite dans des cas de pénurie de main-d'oeuvre. L'utilisation de cette technologie par un pays en développement dont une partie de la main-d'oeuvre est au chômage crée deux problèmes : d'une part, elle absorbe les ressources en capital déjà limitées pour un petit nombre d'unités de production, ce qui ralentit le rythme de l'industrialisation; d'autre part, elle fait abstraction du coût politique du chômage (du fait qu'un taux de chômage élevé peut faire tomber un gouvernement et engendrer l'instabilité), même si le coût économique de ces bouleversements risque de surpasser le coût des emplois « anti- économiques ».

Décentralisation du tissu industriel

Une autre raison économique en faveur des PME est leur dispersion géographique. Les grandes entreprises se concentrent dans les villes. Compte tenu du réseau routier inexistant ou en mauvais état, il est onéreux d'acheminer leurs produits ailleurs dans le pays, surtout si les matières premières et les produits sont encombrants. En revanche, les petites entreprises économisent les coûts de transport, stimulent le développement régional, répondent aux besoins locaux, renforcent les liens entre l'agriculture et l'industrie, augmentent les revenus en milieu rural et accumulent l'expérience dont elles auront besoin, lorsque le réseau routier se sera amélioré, pour être compétitives sur les créneaux spécialisés du marché ou pour les activités de sous-traitance.

Les motifs institutionnels sont tout aussi importants. Si les entreprises implantées en milieu urbain favorisent la modernisation, le développement des capacités, l'alphabétisation et

les transformations sociales, elles attirent également des travailleurs en surnombre par rapport aux emplois disponibles et aux infrastructures urbaines, provoquant la multiplication des logements insalubres et des problèmes sociaux susceptibles de perturber gravement l'économie. La concentration industrielle dans un petit nombre d'endroits est susceptible de créer les liens, entre industries et au sein d'une même industrie, dont un pays a besoin pour mettre en place les conditions propices à une croissance rapide. Par ailleurs, ce type de concentration risque également d'attiser les tensions ethniques/régionales et de creuser l'écart entre les riches et les pauvres (Nigeria, Pakistan), générant des troubles qui peuvent réduire à néant des années de développement.

Pépinières d'entreprises

La promotion des petites entreprises peut être à l'économie ce qu'est une pépinière à la sylviculture : certains semis mourront, mais d'autres prendront et prospéreront, à condition d'être et de rester efficaces. Cette politique favorise la compétitivité et le dynamisme permanent.

La concentration des entreprises dans les mains de quelques-uns pose problème, surtout si une minorité ethnique est dominante. Une plus grande dispersion du tissu industriel est gage d'atouts au plan politique comme économique.

> *... une économie entièrement dominée par les grandes entreprises ne peut pas résister très longtemps à la calcification et à la désagrégation; de même, il n'existe pas d'autre alternative à long terme à la conservation de petites entreprises dynamiques comme garde-fou contre ce risque. Cette fonction de substrat s'avère donc un apport vital à la santé durable de l'économie.*
>
> Bolton Committee (Royaume-Uni)

Cette fonction de terreau disparaît lorsque l'État produit, distribue et exporte les marchandises car il juge ce secteur d'activité trop « stratégiquement sensible » ou trop important pour être laissé entre les mains du secteur privé. Cette politique dissuade l'initiative (peur de la nationalisation) et empêche les entrepreneurs d'améliorer leurs compétences financières et de gestion. Les politiques qui ont très tôt favorisé l'industrialisation à grande échelle ont bridé ces possibilités.

Entre la concurrence absolue (dans laquelle les PME contribuent à l'efficacité économique en réalisant une production maximum à un coût minimum) et le monopole (où un producteur contrôle les coûts et la production), l'éventail des situations est large. Lorsque les petites entreprises coexistent avec les grandes, les prix ont tendance à baisser, l'innovation et l'efficacité à croître.

La concurrence contraint les petites entreprises à s'améliorer et les aide dans leur croissance. Un gouvernement peut encourager non seulement leur création, mais également leur transformation en grandes entreprises, en préparant le terrain et en garantissant un accès équitable aux ressources financières, humaines et de gestion.

Un rôle complémentaire à celui des grandes entreprises

Souvent considérées comme rivales, petites et grandes entreprises peuvent se compléter pour leur bénéfice mutuel, à condition que le gouvernement mène une politique favorisant ces rapprochements.

Les arguments en faveur du soutien des PME se multiplient du fait de la transformation des structures industrielles des pays en expansion, de la plus grande transparence des coûts des transactions favorisée par la nouvelle économie institutionnelle et de l'amélioration de la fiabilité des informations. Il est de plus en plus facile et de moins en moins coûteux pour les grands groupes d'acheter plutôt que de fabriquer, car les risques et les coûts d'information liés à la dépendance vis-à-vis des fournisseurs diminuent.

En 1990, l'importance de ce phénomène conduisit le magazine *The Economist* à prévoir que l'avenir serait au « rétrécissement incroyable de l'entreprise ». Les études par pays confortent cette prévision. En Corée, la concentration de l'activité économique au sein d'entreprises familiales aux participations croisées était telle qu'en 1991, les dix premières d'entre elles représentaient 62 % de la production manufacturière. Depuis 1966, le soutien gouvernemental aux petites entreprises n'a pas produit les résultats

escomptés, mais une nouvelle loi adoptée en 1984 en a fait des sous-traitants dans 41 sous-secteurs industriels. Cette mesure stimula la sous-traitance qui représentait 42 % de la production manufacturière en 1986.

Lutte contre la pauvreté, autonomie des femmes

Les PME peuvent favoriser l'équité en employant les chômeurs, mais les prêts d'un petit montant destinés à créer des micro-entreprises (de taille familiale, entre 1 et 5 personnes) peuvent avoir un effet plus direct sur la pauvreté. Ils permettent aux individus de se prendre en charge et renforcent le rôle des femmes et d'autres catégories défavorisées.

Le recours à la micro-entreprise pour combattre la pauvreté s'est intensifié après le lancement des programmes d'ajustement structurel de la Banque mondiale, mettant l'accent sur la croissance et sur la nécessité de résorber les déficits budgétaires par des mesures telles que le recours à l'impôt et aux redevances d'utilisation et la suppression des subventions. Jolly et Stewart ont mis en lumière l'effet pervers de cette politique sur les pauvres et ont plaidé pour un « ajustement à visage humain ». Un certain nombre de mesures ont été prises pour remédier aux répercussions sur les plus vulnérables.

En 1973, la Banque mondiale octroya son premier prêt pour le développement des petites entreprises, mais résolut ensuite d'aider les PME en adaptant la législation et les politiques. Entre-temps, la décision courageuse de la Grameen Bank de prêter aux pauvres du Bangladesh incita d'autres institutions à faire de même. La Banque mondiale octroya son premier prêt pour la création d'une micro-entreprise en 1983 et a depuis lors étendu ce programme à de nombreux pays.

La Grameen Bank a prouvé que les pauvres en milieu rural peuvent utiliser judicieusement le crédit, que la pression de leurs pairs peut garantir une utilisation adéquate et un remboursement et que les femmes sont d'excellentes clients comportant moins de risques que les hommes. Des programmes de même nature ont été lancés dans d'autres pays, notamment BKK (2,7 millions de personnes en 1982) et Kupedas (1,3 million de personnes en 1988) en Indonésie, ainsi que la Savings Development Foundation au Zimbabwe (250 000 bénéficiaires en 1988).

Les études de la Banque mondiale confirment que les micro-entreprises peuvent augmenter et stabiliser les revenus des travailleurs économiquement faibles, permettre aux femmes d'améliorer le bien-être de leur foyer et accroître la productivité des pauvres (document technique de la Banque mondiale n° 311, 1996, et *Rapport sur le développement dans le monde*, 1990, p. 69).

La conception des programmes de promotion des micro-entreprises se heurte à différents obstacles. Comment concilier objectifs économiques et sociaux? Les banques doivent-elles se contenter de prêter de l'argent et de veiller à son remboursement ou leur rôle doit-il être étendu, incluant la formation, le développement communautaire et le renforcement de la société civile? Jusqu'où peut aller la subvention des taux d'intérêt, compte tenu des risques de créer des dépendances et de rendre le programme non viable?

Des questions se posent également en matière de gestion des affaires publiques. Lorsqu'une organisation non gouvernementale réussit, peut-elle résister aux sirènes des partis politiques? Comment garantir que ses opérations de prêt restent motivées par des impératifs économiques et qu'un politicien en campagne ne s'engagera pas à « absoudre » tous les prêts?

Étude de cas : Décorticage du riz au Bangladesh

Faire le bon choix entre un système à grande ou à petite échelle pour le décorticage du riz au Bangladesh illustre les différentes caractéristiques des technologies et montre que pour prendre une décision optimale, il faut examiner attentivement différents indicateurs qui surviennent dans une situation réelle et concrète.

Le Bangladesh produit et consomme 15 millions de tonnes par an. Traditionnellement, le décorticage était pratiqué au moyen du **dhenki**, une lourde barre en bois actionnée par deux ou trois personnes soulevant et abaissant un pilon. Les alternatives sont les suivantes :

Tableau 4

	Prises annuelles, lb	Coût en capital, $G	Recettes annuelles, $G Travailleur	Propriétaire
Petit bateau	37 500	4 000	4 462	4 075
Moyen	48-54 000	12 700	5 550	5 170
Grand	72-112 500	57 500	7 658	9 562

Source: Ranjit Perera, 1977, Sectoral Analysis, CIDA mimeo

- **Des petits décortiqueurs** : installations locales couvrant un village ou une communauté (en contrepartie de frais), actionnées par des moteurs de 15 à 20 cv, employant deux ou trois personnes;

- **Des grands décortiqueurs** équipés de plus gros moteurs, employant 20 à 30 personnes et gérés selon des méthodes commerciales (achat de riz brut, vente de riz décortiqué), certains se limitant au seul décorticage, d'autres automatisés pour toutes les opérations, du nettoyage au séchage.

Nombre de fabriques : petites - 6500 en 1967, 10 493 en 1981; grandes - 80 en 1977, 320 en 1981.

Pourcentage de riz brut décortiqué : dhenki - 83 en 1967, 65 en 1981; petites fabriques - 17 en 1967, 25 en 1981; grandes fabriques - aucun en 1967, 10 en 1981.

Toute décision politique privilégiant les dhenki ou les fabriques doit prendre en compte de nombreux facteurs économiques et sociaux :

- Chaque petite fabrique déplace 89 emplois; chaque grande fabrique, 205.

- Les dhenki emploient uniquement des femmes (les grandes fabriques n'en emploient que 4 %) et occupent une partie des paysans sans terre.

- Les dhenki ne nécessitent que des investissements limités (627 Tk, à l'exclusion de la terre) et peuvent être créés sur la propriété familiale; ils utilisent le capital plus efficacement que les fabriques.

- La fabrication des pièces, les réparations et la maintenance des dhenki s'effectuent à l'échelon local. Les dhenki génèrent un produit de meilleure qualité (taux de récupération plus élevé, moins de grains brisés, riz de meilleure qualité nutritive).

- En revanche, les fabriques réduisent considérablement les coûts du décorticage, versent des salaires plus élevés (à moins de personnes), génèrent des bénéfices supérieurs et une productivité du travail plus élevée.

Parallèlement à l'impact économique des différentes options, les décideurs doivent considérer les répercussions sur les femmes et les paysans sans terre. Libérées de l'obligation du dhenki, les femmes consacreront-elles plus de temps à leurs enfants? Leur santé s'améliorera-t-elle, ou au contraire se détériorera-t-elle à cause de la perte du revenu? Que deviendront les paysans sans terre privés d'emploi?

Cette étude de cas met en lumière la complexité des décisions politiques fondamentales. Elle ne tranche pas en faveur d'une alternative plutôt que d'une autre, car différents choix seront faits en fonction des critères appliqués, de l'importance accordée à

chacun d'eux, ainsi que de la quantité et de la qualité des informations disponibles pour faire ces choix.

Étude de cas : La pêche sur les côtes de Guyane

Le littoral guyanais recèle un fort potentiel pour la pêche industrielle. Au milieu des années 1970, lorsque l'ACDI eut à étudier une proposition émanant de la Guyane, les ressources côtières étaient estimées à 300 000 tonnes, avec un rendement viable de 75 000 tonnes et une prise annuelle de 25 000 tonnes (la Guyane avait étendu ses limites territoriales à 200 miles, augmentant ainsi ses ressources).

Le secteur employait 4 875 personnes (2,13 % de la population active). Les pêcheurs utilisaient des petits bateaux (sorties dans la journée jusqu'à 10 miles des côtes), des embarcations de taille moyenne (jusqu'à 6 jours et 30 miles des côtes) et des grands navires (jusqu'à 12 jours et 60 miles des côtes), ainsi que des chalutiers à crevettes capables d'aller plus loin en mer (mais les prises de crevettes chutaient et les chalutiers étrangers modernes faisaient concurrence à la flotte guyanaise). Les distances jouaient un rôle car la qualité des prises était inférieure près des côtes, le poisson le plus cher se trouvant davantage vers le large.

Les décisions ont nécessité de peser plusieurs facteurs, notamment le taux d'exploitation des ressources naturelles, les revenus des individus et les complémentarités dans le secteur. Sur la base de ces critères, l'étude conclut :

- Une exploitation à grande échelle (chalutiers et ports) serait inadaptée.
- Les investissements dans les petits bateaux créeraient des emplois mais pourraient conduire à la surexploitation; une fraction des investissements devrait être consacrée aux navires de moyenne et grande taille, ce qui augmenterait les revenus.
- Les petits et les grands bateaux pourraient se compléter en permettant la constitution d'un petit secteur de services industriels.

Comme l'étude de cas sur le Bangladesh, les décisions varient en fonction des critères retenus.

Conclusions

Cette étude des PME (importance relative des facteurs de production, rentabilité, productivité, substitution des facteurs) donne une vision générale de leur rendement, étant entendu que pour certains indicateurs, les différences sont considérables au sein d'une même catégorie d'entreprises. Les responsables politiques doivent donc s'assurer de disposer d'informations spécifiques au pays à un niveau détaillé de ventilation.

L'examen des motifs sous-tendant les différentes politiques a montré que les interventions peuvent avoir des impacts très variables sur la création d'emplois, la croissance, l'efficacité, la dispersion géographique, etc. Comme les politiques ont des conséquences diverses, il est essentiel de définir les critères d'évaluation des résultats, leur priorité ou importance relative. C'est une tâche très délicate car, si certains critères économiques sont faciles à *quantifier*, les critères politiques et sociaux ne peuvent être exprimés que *qualitativement* : les emplois créés par les PME peuvent être mesurés, mais les coûts et les avantages politiques ne peuvent pas être traduits en chiffres.

Les politiques de création d'emplois ne doivent pas être évaluées uniquement à l'aune de l'efficacité économique, mais également en termes de coûts sociaux/politiques du chômage. Les coûts représentés par l'exclusion, la criminalité, la toxicomanie, la démotivation et les troubles sociaux peuvent réduire à néant des décennies de progrès et de développement, et aucun responsable politique ne peut se permettre de les négliger ni d'appréhender la politique sous le seul angle de la comptabilité nationale, sans se soucier des conséquences sur les personnes.

EXPRESS SUR LE DÉVELOPPEMENT

Pour de plus amples renseignements

Si vous souhaitez obtenir de plus amples renseignements sur les PME et le développement ou sur tout autre sujet touchant au développement international, vous pouvez téléphoner au Service à la clientèle du CIDI, au (819) 953-1035, ou encore vous rendre au 8e étage, 200 Promenade du Portage, Hull, Québec, K1A 0G4. Le centre peut vous faciliter l'accès à toute une gamme de sources d'information sur presque toutes les questions de développement. Vous pouvez également vous renseigner sur l'ACDI et les programmes canadiens de coopération au développement en visitant le site de l'ACDI sur Internet : http://www.acdi-cida.gc.ca.

Ce numéro a été rédigé par le Dr Namet Ilahi.

Comme EXPRESS SUR LE DÉVELOPPEMENT entend favoriser l'acquisition d'une culture du savoir et d'apprentissage permanent au sein de l'ACDI, les informations de ce numéro peuvent être reproduites ou citées sans autorisation préalable, à condition de mentionner expressément l'auteur et la source (Express sur le développement publié par l'ACDI). Le but visé est de faciliter l'apprentissage en offrant aux lecteurs une synthèse des renseignements contenus dans des travaux d'envergure portant sur des sujets et problèmes importants.

Idées, vues ou commentaires

N'hésitez pas à communiquer vos idées, vos vues ou vos commentaires concernant le sujet traité dans ce numéro, en adressant un courrier au rédacteur en chef (express@acdi-cida.gc.ca).

Centre d'information sur le développement international (CIDI)
Directrice par intérim : Mardi Weltman

Comité éditorial
Rédacteur en chef/directeur : Ranjit Perera, Ph.D.

Édition
L'article d'origine a été résumé par Allan Thornley.
Conception graphique et mise en page : Allan du Manoir Communications
Traduction : Service de traduction de l'ACDI
Impression : Canada Communication Group

For more information

Should you require further information on SMEs and development, or any other subject related to international development, please contact IDIC Client Services at (819) 953-1035, or come to the 8th floor, 200 Promenade du Portage, Hull, Québec, K1A 0G4. The centre can put you in touch with a broad range of information sources on virtually any development issue. More information on CIDA and Canada's development cooperation is also available on the CIDA Home Page in Internet: http://www.acdi-cida.gc.ca

This EXPRESS was written by Dr. Namet Ilahi.

As DEVELOPMENT EXPRESS is produced to contribute to CIDA's realization of knowledge-based and continuous learning objectives, material contained in the above issue of the EXPRESS may be reproduced or quoted without prior approval, provided due acknowledgment is given to the author and the source (i.e., CIDA Development Express). Our intent is to facilitate learning by providing reader access to consolidated information from significant works on critical topics and issues.

Ideas, views or comments

If you have any ideas or views to share or comments to make concerning the subject matter of this article, please send an e-mail to the editor (express@acdi-cida.gc.ca)

International Development Information Centre (IDIC)
Acting Director: Mardi Weltman

Development Express
Editor/Manager: Ranjit Perera, Ph.D.

Publishing
The original article was summarized by Allan Thornley
Design and Layout: Allan du Manoir Communications
Translation: CIDA Translation Service
Printing: Canada Communication Group